

Marcin Lason

PRYWATYZACJA KONFLIKTÓW ZBROJNYCH I JEJ WPŁYW NA BEZPIECZEŃSTWO MIĘDZYNARODOWE W XXI W.

Wprowadzenie

Głównym motywem, jaki przyświecał wyborowi tematu artykułu, była chęć poznania specyfiki i działalności jednego z transnarodowych uczestników stosunków międzynarodowych, którego dynamiczny rozwój rzutuje na nie w XXI w.¹ W tym w szczególności na kwestie związane z bezpieczeństwem międzynarodowym, ponieważ jego specyfika, a właściwie specyfika usług, jakie świadczy, jest z nim bezpośrednio związana. Mowa tutaj o prywatnych przedsiębiorstwach wojskowych (Private Military Companies – PMC). Jest to więc zagadnienie w pełni związane z badaniami nad stosunkami międzynarodowymi, w szczególności bezpieczeństwem międzynarodowym. Gwałtowny rozwój tego typu firm po zakończeniu zimnej wojny, a przede wszystkim po rozpoczęciu tzw. wojny ze światowym terroryzmem, sprawił, że Autor postanowił postawić kilka pytań badawczych dotyczących PMC:

- jakie czynniki wpłynęły i wpływają na rozwój tego typu działalności?

¹ Zobacz szerzej na jego temat w części rozważań teoretycznych, w której używane jest określenie „zmilitaryzowany aktor niepaństwowy”, np. R. Ożarowski, *Specyfika zmilitaryzowanego aktora niepaństwowego we współczesnych stosunkach międzynarodowych. Przypadek Hezbollahu*, „Przegląd Strategiczny” 2012, nr 1, s. 201–206. Co ważne autor rozróżnia działalność PMC od najemnictwa.

- jaki jest rozmiar tego zjawiska?
- jak można definiować PMC?
- jakie są związane z tym trudności, w szczególności w kontekście pojęcia „najemnictwa”?
- jaki jest i może być wpływ tego zjawiska na bezpieczeństwo międzynarodowe?

Ze względu na skalę problemu prywatyzacji konfliktów zbrojnych tekst ograniczony został do PMC, a jedynie skrótowo, szczególnie w aspekcie prawnym, odniesie się do zjawiska najemnictwa w XXI w. Głównym zaś celem artykułu będzie analiza problemu i wskazanie relacji między prywatyzacją konfliktów zbrojnych a działalnością PMC w kontekście bezpieczeństwa, czyli jednej z podstawowych kategorii stosunków międzynarodowych.

W tym celu autor dokona analizy dostępnych źródeł i literatury przedmiotu. Ich charakter jest różnorodny. Nie chodzi tu tylko o język i bogate rozważania autorów anglosaskich (np. Petera Singera, Carlosa Ortiza) oraz interesujące przykłady twórców niemieckich (np. Rolfa Uesselera czy Herfrieda Münklera), ale przede wszystkim o zawartość, która koncentruje się na różnorodnych kwestiach związanych z tym zjawiskiem, od historii, przez aspekt prawny i humanitarny, finansowy, aż po definicję i teorię w kontekście badań nad międzynarodowym systemem bezpieczeństwa. Badania prowadzone są w wielu ośrodkach badawczych, w tym finansowanych przez Unię Europejską takich, jak chociażby projekt Priv-War², rozpoczęty w 2008 r. i koordynowany przez Europejski Instytut Uniwersytecki, w efekcie którego powstały liczne publikacje, także monograficzne³.

Publikacje z tego zakresu, szczególnie publicystyczne, nacechowane są często dużym ładunkiem emocjonalnym. Biorąc dodatkowo pod uwagę fakt, że w Polsce dominuje ujęcie wyrwykowe, a prace mają zazwyczaj formę artykułów naukowych często sięgających do tych samych źródeł, przede wszystkim wydanej w Polsce książki Uesselera, tym bardziej warto dokonać rzetelnej analizy zjawiska.

Źródła zjawiska w XXI w.

Istota problemu nie jest nowa. Kiedy spojrzymy na nią z perspektywy historycznej, to okaże się, że państwo zyskało i utrwaliło monopol na stosowanie przemocy zbrojnej przez instytucje narodowe dopiero od czasów rewolucji francuskiej (choć dążenia takie pojawiały się już w czasie kształtowania się systemu west-

² Pełna nazwa programu z lat 2008–2011: Regulating Privatisation of War: the Role of the EU in Assuring the Compliance with International Humanitarian Law and Human Rights.

³ F. Francioni, N. Ronzitti, *War by contract. Human Rights, Humanitarian Law, and Private Contractors*, Oxford 2011.

falskiego, bowiem XVII-wieczne nowoczesne państwo suwerenne chciało w pełni kontrolować swoje terytorium i jego mieszkańców). Wcześniej tak nie było, o czym dobitnie świadczy chociażby przykład włoskich kondotierów, którzy oferowali swoje usługi celem stosowania siły i udziału w wojnach i konfliktach na rzecz tego, kto za te usługi zapłaci, a sami stanowili zorganizowaną grupę poddaną wojskowej dyscyplinie i dowództwu. Co istotne, nie była ona podporządkowana stale jakiemuś jednemu ośrodkowi władzy państwowej, a zmieniała je zależnie od podpisanego kontraktu⁴. Jeszcze w XVIII w. połowa armii pruskiej i jedna trzecia armii francuskiej składała się z wynajętych żołnierzy⁵. To pokazuje skalę zjawiska. Dlatego nie można podchodzić do niego jako nowego, a jedynie wypada stwierdzić, że mamy do czynienia z jego renesansem i wzrostem znaczenia prywatnych podmiotów oferujących różnego rodzaju usługi związane z bezpieczeństwem⁶.

Czynniki, które spowodowały renesans zjawiska prywatyzacji konfliktów zbrojnych, rezygnację państw z monopolu na stosowanie siły i uczynienie z działań militarnych kolejnej przestrzeni wolnorynkowej, to:

- zakończenie zimnej wojny i wynikająca z tego powodu zmiana systemu międzynarodowego, który zaczęła cechować niestabilność, zwiększająca się liczba konfliktów i kryzysów (szczególnie w niektórych regionach świata) i niechęć lub brak możliwości skutecznej interwencji oraz niemożność zakończenia ich. Dodatkowo utrata znaczenia części państw, szczególnie afrykańskich, dla zimnowojennej rozgrywki między mocarstwami i związane z tym wycofanie pomocy wojskowej, zwłaszcza ze strony ZSRR, przyczyniło się do stworzenia zapotrzebowania na wypełnienie tej luki przez inny podmiot zdolny do użycia przemocy zbrojnej (zatem znaczenie zjawiska upadku państwa).
- związana z zakończeniem zimnej wojny redukcja sił zbrojnych, a ściślej, wydatków na zbrojenia, którą zwykło się określać jako dywidendę pokojową. Doprowadziła ona do ograniczenia nakładów na zbrojenia, co było także związane z oczekiwaniami opinii publicznej. Do tego warto dodać proces internacjonalizacji i globalizacji przemysłu zbrojeniowego (choćby przez wykreowanie rynku dla specjalistów potrzebnych do obsługi

⁴ Zobacz szerzej o ich działalności oraz historii wojen w średniowiecznych Włoszech, np.: D. Nicole, *Italia Militiaman 1260–1392*, Oxford 1999 czy D. Murphy, *Condottieri 1300–1500 Infamous Medieval Mercenaries*, Oxford 2007. Sama nazwa wywodzi się od słowa *condotta* (kontrakt), bowiem żołnierze byli kontraktowani.

⁵ Za: C. Tracol, *Private Military Companies in the Contemporary Security Context*, 21.12.2012, dostępne na: www.e-ir.info.

⁶ Pisał już o tym w latach 70. XX w. znany australijski badacz H. Bull, pracujący m.in. na Oxfordzie, wskazując, że monopol państwa na środki przemocy przemija (za: *idem*, *The Anarchical Society*, London 1977, s. 15). Swoją tezę argumentował wnioskami z obserwacji procesów bezpieczeństwa wewnętrznego (firmy ochroniarskie w państwach) i zewnętrznego – lata 60. i 70. XX w. to także czas, w którym szczególną aktywnością wykazywali się najemnicy, przede wszystkim w państwach afrykańskich.

i szkolenia z zaawansowanych systemów broni, a tym samym transakcji, których elementem jest zarówno sprzęt, jak i personel potrzebny do jego obsługi, np. w celach szkoleniowych)⁷.

- pojawienie się, w związku z powyższym podpunktem, dużej liczby ludzi (szacowanej nawet na 6 mln, z których ok. 1,5 mln została pracownikami firm związanych z branżą bezpieczeństwa⁸, według innych danych liczba ta rośnie nawet do 5 mln osób⁹), którzy przestali służyć w wojsku i stali się wolną siłą roboczą dostępną w różnych regionach świata. Jeżeli dodać do tego dużą liczbę dostępnej broni, w połączeniu z charakterem nowych zagrożeń bezpieczeństwa i widoczną często niechęcią i niemocą państw zachodnich do angażowania się w ich rozwiązanie, to powstał znaczny rynek na prywatne usługi z zakresu bezpieczeństwa, a więc cała branża zaczęła się rozwijać¹⁰.
- przekonanie, że liberalny model gospodarczy w połączeniu z ustrojem demokratycznym jest receptą na wszystkie problemy świata, do czego w swojej książce z początku lat 90. XX w. przekonywał znany amerykański politolog Francis Fukuyama¹¹. Tym samym także prywatyzacja i wolny rynek powinny być doskonałymi rozwiązaniami dla obszaru bezpieczeństwa militarnego (takim rozwiązaniom sprzyjała typowa dla globalizacji neoliberalna koncepcja outsourcingu i poszukiwania tańszych podwykonawców, a wedle dostępnych szacunków usługi świadczone przez PMC są o ok. 60% tańsze od tych samych świadczonych przez armie¹²), zatem to założenie stanowiło ideologiczną podstawę zjawiska prywatyzacji wojny w kontekście pojawienia się firm świadczących usługi związane z bezpieczeństwem. Argument ten stał się jeszcze istotniejszy, kiedy w drugiej połowie drugiej dekady XXI w. zaczął się kolejny kryzys;

⁷ Zob. szerzej: P. Skulski, *Prywatyzacja jako element globalizacji współczesnego przemysłu zbrojeniowego*, „Studia Ekonomiczne” 2012, nr 122, s. 220–227.

⁸ Za: A. Gwiazda: *Kontraktorzy na wojnę i pokój*, 16.03.2015, dostępne na: www.geopolityka.org, ten sam tekst opublikowano jako: *idem*, *Prywatne wojsko*, „Wiedza i Życie”, 27.03.2014.

⁹ Za: J. Ronowski, *Komu i czemu służą armie prywatne we współczesnych konfliktach regionalnych?*, [w] *Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe w regionie Bliskiego Wschodu i Północnej Afryki (MENA) u progu XXI wieku*, red. R. Bani, K. Zduński, Łódź 2012, s. 103.

¹⁰ To właśnie w 1989 r. w RPA powstała nieistniejąca już firma Executive Outcomes, która traktowana jest jako pierwowzór współczesnych firm z tej branży. Dysponowała ona zarówno ludźmi, jak i sprzętem wojskowym, mogąc świadczyć samodzielnie wszelkiego rodzaju usługi z obszaru bezpieczeństwa militarnego. Zob. szerzej na temat tej firmy w głośnej publikacji niemieckiego dziennikarza wydanej w Polsce: R. Uessler, *Wojna jako usługa. Jak prywatne firmy wojskowe niszczą demokrację*, Warszawa 2008, s. 102–107. Pionierem z czasów zimnej wojny jest firma WatchGuard International, założona przez byłego żołnierza brytyjskich sił specjalnych Davida Sterlinga w 1967 r. Zob. szerzej np. K.A. O'Brien, *PMCs, Myths and Mercenaries: the Debate on Private Military Companies*, „The RUSI Journal” 2000, No. 145 (1).

¹¹ Książka wydana w Polsce: F. Fukuyama, *Koniec historii*, Poznań 2000.

¹² Za: A. Gwiazda: *Kontraktorzy na wojnę...*, *op. cit.*

- koncepcja, która w sposób bardziej szczegółowy odnosiła się do obszaru wojen i konfliktów zbrojnych po zakończeniu zimnej wojny: amerykańscy futurologowie Alvin i Heidi Toffler zamknęli poziom rozwoju ludzkości w koncepcji trzech fal, wskazując, że dojdzie do sytuacji, w której armie państw znajdujących się jeszcze w tzw. drugiej fali ścierać się będą z przeciwnikiem używającym już doktryny trzeciej fali¹³. Oznacza to w skrócie, że przeciwnik dysponujący jeszcze rozwiązaniami z epoki przemysłowej będzie się mierzył z tym, kto wkroczył już w epokę informatyczną. Sprzyja temu także charakter zagrożeń bezpieczeństwa w XXI w. Do tej koncepcji pasują więc małe siły, prywatne, dysponujące przewagą dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii (przede wszystkim informatycznych), które pozwolą na wyeliminowanie źródła zagrożenia¹⁴. Oprócz wyżej wymienionych przykładów ważnych rozważań teoretycznych warto dodać jeszcze jedną głośną w latach 90. koncepcję. Znany amerykański politolog Samuel Huntington zakładał, że zimna wojna nie przyniesie końca historii, a nastanie czas konfliktów i wojen, czas zderzenia cywilizacji, które będą ścierały się zbrojnie przede wszystkim na obszarach, na których ze sobą graniczą¹⁵. Huntington powiadał, że nowy ład międzynarodowy będzie cechowało wiele czynników destrukcyjnych, których część już wcześniej wymieniono, a do których dodać można jeszcze konflikty o charakterze etnicznym, religijnym i wynikające z nich często czystki etniczne. W związku z tym obok państwa, jako podmiotu w stosunkach międzynarodowych, którego autorytet będzie spadał, coraz większą rolę odgrywać będą inni uczestnicy, tacy jak organizacje międzynarodowe czy uczestnicy transnarodowi (np. zorganizowane grupy przestępcze, organizacje terrorystyczne lub korporacje). Wśród korporacji mogą działać wielkie firmy świadczące usługi z obszaru bezpieczeństwa, a dzięki dążeniu do zysku są nastawione, by robić to w sposób efektywniejszy niż państwa.
- organizacje terrorystyczne działające na światową skalę, o co nie trudno w dobie globalizacji, które stanowiły największe zagrożenie pierwszej dekady XXI w. Po zamachach z 11 września 2001 r. rozpoczęła się woj-

¹³ Zob. szerzej: A. Toffler, H. Toffler, *Wojna i antywojna*, Warszawa 1998.

¹⁴ Badacze podkreślali jednak, że nachodzenie się fal w okresie przejściowym może powodować nieprzewidywalne skutki. Za takie można uznać chociażby to, że przeciwnik państw zachodnich, jakim jest Państwo Islamskie, bardzo skutecznie zaadoptował nowoczesne technologie do prowadzonych przez siebie działań o modelu państwa, który z perspektywy teorii Tofflerów można byłoby potraktować jako mieszczący się w tzw. pierwszej fali, agrarnej. Nie dziwi więc, że pojawiają się głosy, by do walki z nim skierować firmy prywatne. Słynny założyciel amerykańskiej firmy Blackwater Erik Prince stwierdził, że „jeżeli USA nie mają woli załatwienia tej sprawy przez wysłanie sił lądowych, to niech sektor prywatny zajmie się tą pracą”. Za: D. Lamothe, *Let Contractors Fight the Islamic State. Blackwater Founder Erik Prince Says*, 9.10.2014, dostępne na: www.washingtonpost.com.

¹⁵ Zob. szerzej: S. Huntington, *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego*, Warszawa 1997.

na ze światowym terroryzmem, której największe fronty znajdowały się w Afganistanie i Iraku. To właśnie dzięki tej wojnie nastąpił dynamiczny rozwój firm świadczących wszelkiego rodzaju usługi z obszaru bezpieczeństwa, od najbardziej prozaicznych, takich jak serwowanie posiłków na stołówkach wojskowych, po zdecydowanie bardziej zaawansowane, jak ochrona personelu dyplomatycznego (przykładem na otwarcie kolejnego etapu w rozwoju PMC po 11 września jest chyba najbardziej znana na świecie amerykańska firma tego typu – Blackwater USA, później znana m.in. pod nazwą XE Services LLC i Academy, dalej w tekście pod nazwą Blackwater). Również od 11 września USA zdecydowanie zwiększyły wydatki na armię, a jednymi z ważniejszych pozycji w budżecie Departamentu Obrony USA ponoszonego wydatki na usługi firm prywatnych. Jak podaje polski badacz Marek Madej, w latach 1994–2002 USA zawarły z firmami prywatnymi kontrakty o wartości ok. 300 mld dol.¹⁶. Część tej kwoty została już zatem przeznaczona na początek działań w wojnie ze światowym terroryzmem (ale jeszcze nie na operacje na froncie irackim). W kolejnych latach liczba kontraktów i ich wartość szybko rosła, osiągając poziom szacowany przez niektórych badaczy nawet na 100 mld dol. rocznie na usługi świadczone przez uzbrojony personel (a więc wąski zakres działalności tego typu firm)¹⁷. Całościowe wydatki muszą więc być i są znacznie większe, tym bardziej gdy przyjmujemy, że w Iraku w 2009 r. na 95 000 pracowników tego typu firm 11 000 było uzbrojonych¹⁸. Podajmy jeszcze dane publikowane przez znany Sztokholmski Międzynarodowy Instytut Badań nad Pokojem (Stockholm International Peace Research Institute – SIPRI). Zgodnie z jego terminologią wydatki na przemysł usług militarnych wzrosły w latach 2002–2010 roku o 147%. Z tego 20 największych firm, które znalazły się na publikowanej przez SIPRI liście, sprze-

¹⁶ M. Madej, *Prywatne przedsiębiorstwa wojskowe – implikacje dla bezpieczeństwa międzynarodowego*, „Stosunki Międzynarodowe – International Relations” 2008, t. 37, s. 51.

¹⁷ Za: A. Żebrowski, *Wywiad i kontrwywiad XXI wieku*, Lublin 2010, s. 295. Podobne dane, jednak bez tego rozróżnienia, pojawiają się w artykule: A. Sethi, *Military Contracting: Our New era of Corporate Mercenaries*, 23.01.2013, dostępne na: www.theguardian.com. Z kolei C. Tracol podaje, że w 2015 r. wartość rynku tego typu usług wynieść może ok. 230 mld dol., za: *idem*, *Private Military Companies...*, *op. cit.* W raporcie ONZ dotyczącym PMC z 2013 r. szacowano, że wartość rynku usług PMC (całościowo) to ponad 240 mld dol., *Report of the Working Group on the Use of Mercenaries as a Means of Violating Human Rights and Impending the Exercise of the Wright of Peoples to Self-determination*, 20.08.2013, s. 7, dostępne na: www.un.org. Dane są różne, nie tylko ze względu na szacunkowy charakter, ale i zależne od przyjętego sposobu klasyfikacji. Natomiast szacunkowa liczba pracowników tego typu firm sięgała 500 tys. ludzi, za: R. Mendaluk, *PMC – najemnicy XXI wieku. Czy prywatyzacja wojny ukształtuje nowy ład*, 7.03.2006, dostępne na: www.psz.pl.

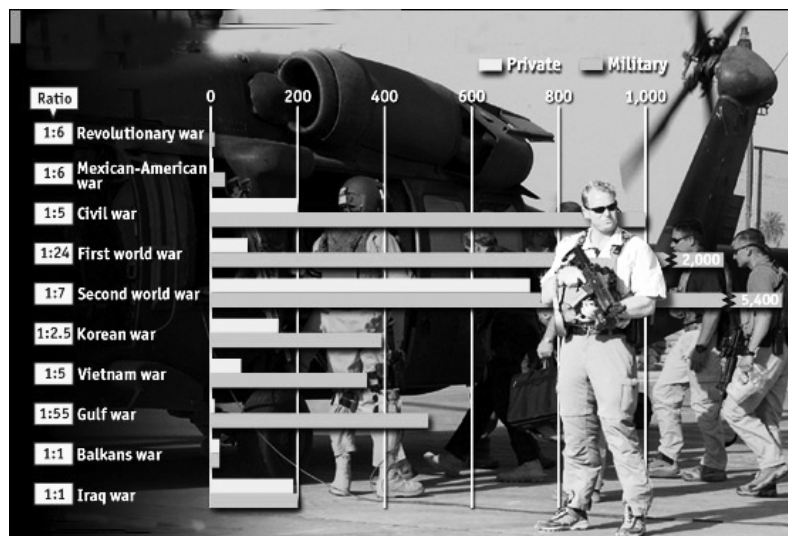
¹⁸ Dane dotyczące liczebności za: A. Gwiazda: *Kontraktorzy na wojnę...*, *op. cit.* Dodajmy do tego dane podane przez Tracola, który podaje, że według różnych źródeł koszty działalności PMC w Iraku w 2006 r. (z tego dostępne są dokumenty) wynosiły od 7% do 25% całości środków przeznaczanych na odbudowę tego państwa, za: C. Tracol, *Private Military Companies...*, *op. cit.*

dało usługi za ok. 55 mld dol. w 2010 r.¹⁹. Przy tym w wypadku USA, największego kontrahenta tego typu firm, w budżecie Departamentu Obrony na 2010 r. blisko połowa z 400 mld. dol. była przeznaczona na różnego rodzaju zlecenia związane z PMC, doliczając do tego sferę usług niemilitarnych (w rozumieniu SIPRI)²⁰.

- a) dominacja lekkiego uzbrojenia, b) użyteczność słabo wyszkolonych sił, c) łatwość nielegalnego finansowania np. dzięki przemytowi czy handlowi żywym towarem²¹. Ostatnie z podanych czynników zostały zaczerpnięte z dzieła Herfrieda Münklera. Niezależnie od dyskusyjności ich znaczenia można przyjąć, że jest to jeden ze sposobów uproszczenia odpowiedzi na stawiane pytania z tym związane.

W sposób symboliczny wiele z omawianych czynników podsumowuje rycina nr 1, która porównuje liczebność personelu prywatnych firm wojskowych i wojska w przykładowych konfliktach i wojnach, w których brały udział USA.

Rycina 1. Prywatny i wojskowy personel podczas operacji militarnych prowadzonych przez USA



Źródło: *Private battles*, 19.08.2008, dostępne na: www.economist.com.

¹⁹ Za: *The Private Military Service Industry*, www.sipri.org/research/armaments/production/researchissues/pmssc (dostęp: 10.08.2015).

²⁰ *Ibidem*. Dla porównania i lepszego przedstawienia rzeczy dodajmy, że według P. Singera jedna trzecia środków USA na działania wojenne w Iraku w 2004 r. przeznaczona była na działania PMC!, za: *idem*, *The Private Military Industry and Iraq: What Have We Learned and Where to Next?*, Geneve 2004, s. 6.

²¹ Za: H. Münkler, *Wojny naszych czasów*, Kraków 2004, s. 99.

Stosunek zaangażowanych sił w wypadku wojny w Iraku wynosił prawie pół na pół. Dlatego wielu badaczy podkreślało, że branża prywatna była drugą siłą w Iraku, tuż za wojskami USA, i już na samym początku gwałtownego renesansu tego zjawiska wskazywało na liczne tego konsekwencje²². Mowa tu przy tym nie tyle o sumie wszystkich kontraktorów, która przewyższała kolejny kontyngent, ale o tej ich części, która była uzbrojona.

Warto dodać, że przykład USA nie jest przypadkowy z jeszcze jednego względu. Otóż w 1991 r. opracowano raport, którego zleceniodawcą był ówczesny sekretarz obrony USA Dick Cheney, a dotyczył on możliwości wykorzystania prywatnych firm przez wojsko. Uznaje się, że dokument otwiera drogę do prywatyzacji amerykańskich sił zbrojnych (choć tego typu plany były już opracowywane w latach 50. XX w., a w 1985 r. przyjęto plan wojskowy LOGCAP [The Logistics Civil Augmentation Program], zakładający wsparcie logistyczne armii USA przez firmy prywatne)²³. Podczas wojny w Iraku Cheney, już jako wiceprezydent kraju, znacznie przyczynił się do rozwoju sektora wojskowego. Sprzyjała temu amerykańska rewolucja wojskowa oparta przede wszystkim na rozwoju nowoczesnych technologii (wymagających wysokiej klasy specjalistów), które były wdrażane w wojsku. Zmiany te spowodowały zbliżenie i uzależnienie od siebie wojskowych i cywili. Są to również ważne czynniki sprzyjające prywatyzacji wojny²⁴.

Terminologia

W literaturze przedmiotu spotkać możemy różne pojęcia odnoszące się do firm prywatnych świadczących usługi w zakresie bezpieczeństwa, dla przykładu często spotykane:

- Private Military Companies (PMC), tłumaczone jako prywatne przedsiębiorstwa wojskowe (w tym kontekście także PMF – Private Military Firms, czyli prywatne firmy wojskowe), oferujące także usługi o charakterze ofensywnym;
- Private Military Contractors (PMCr), nacisk kładziony jest na to, że tzw. kontraktorzy świadczą specyficzne usługi związane z użyciem siły;

²² Zobacz np. artykuł znanego amerykańskiego badacza: P. Singer, *Outsourcing War*, „Foreign Affairs”, March/April 2005, Vol. 84, No. 2, s. 119–132. Jako najważniejsze wyzwania z tym związane podaje m.in. ponoszenie dużych strat przez te firmy, większych niż wojsko USA w tym okresie, możliwą utratę kontroli nad ich działaniami, w tym możliwość uzależnienia od siebie państw, zatrudnienie tych firm przez dyktatorów czy państwa, które będą chciały prowadzić działania agresywne czy wreszcie możliwość prowadzenia prywatnych wojen.

²³ M. Lewicki, *Zjawisko prywatyzacji przemocy w życiu międzynarodowym a prywatne firmy wojskowe*, [w:] *Rocznik strategiczny 2004/2005*, Warszawa 2005, s. 409–410; por. M. Terlikowski, *Prywatne firmy wojskowe w amerykańskiej operacji stabilizacji Iraku*, „Materiały Studialne PISM” 2008, nr 9, s. 13

²⁴ Zobacz np. Ł. Kamieński, *Geneza współczesnej prywatyzacji wojny*, [w:] *Amerykomania. Księga jubileuszowa prof. dr hab. Andrzeja Manii*, red. W. Bernacki, A. Walaszek, Kraków 2009, s. 116–118; por. J. Ronowski, *Komu i czemu służą..., op. cit.*, s. 102–103.

- Private Security Companies (PSCs), tłumaczone jako prywatne przedsiębiorstwa ochroniarskie/bezpieczeństwa, realizujące zadania defensywne i pomocnicze, a przede wszystkim o charakterze krajowym²⁵;
- Private Military and Security Companies (PMSCs), tłumaczone jako prywatne przedsiębiorstwa wojskowe i ochroniarskie, zbiorcze ujęcie powyższych;
- Private Security Industry (PSI), tłumaczone jako prywatny przemysł bezpieczeństwa, całościowe ujęcie problematyki;
- Private Military Services Industry (PMSI), tłumaczone jako prywatny przemysł usług bezpieczeństwa; ujęcie całościowe stosowane przez SIPRI obejmujące jednak firmy, które świadczą usługi, które wcześniej wykonywane były przez wojska, outsourcingowane do firm prywatnych²⁶;
- contractors, tłumaczone jako kontraktorzy, czyli pracownicy PMC, często stosowany do całości tego zjawiska, by pominąć wcześniej wskazywane rozróżnienia. Termin używany także dla odróżnienia ich od najemników, chociaż dla przykładu polski politolog Adam Gwiazda w jednej ze swych publikacji stosuje termin „najemnicy wojskowi”²⁷. W tym sensie wybranie terminu, jakim posługuje się autor tekstu/wystąpienia na omawiany temat, w pewnej mierze określa już jego stanowisko wobec zjawiska, a i tym samym utrudnia rozważania definicyjne.

Jak widać chociażby po wyżej wymienionych pojęciach zbudowanie jednej definicji transnarodowego uczestnika stosunków międzynarodowych jest niezwykle trudne. W związku z tym można spotkać bardzo wiele podobnych terminów²⁸.

²⁵ Ze względu na subtelne różnice między dwoma podstawowymi grupami warto przywołać tutaj klasyfikację firm stworzoną przez Singera, który podzielił je na trzy grupy według kryterium odległości od pola walki, wśród nich są firmy, które: 1) oferują zdolności wojskowe do bezpośredniego użycia na polu walki; 2) dysponują prywatnymi konsultantami wojskowymi (szkolenia itp.) i 3) wykonują zadania pomocnicze (zob. szerzej: P. Singer, *War, Profits, and the Vacuum of Law: Privatized Military Firms and International Law*, „Columbia Journal of Transnational Law” 2004, No. 2, s. 200–202).

²⁶ Za: *The Private Military Service...*, *op. cit.*

²⁷ A. Gwiazda: *Kontraktorzy na wojnę i pokój...*, *op. cit.*; to określenie wskazuje, że ci najemnicy zostali w pewnej części pracownikami korporacji świadczących usługi wojskowe w sposób legalny. Por. inne podobne określenia u publicystów: np. Ł. Czeszumskiego, który mówi o „międzynarodowych korporacjach najemników”, (*idem*, *Dolarowe wojny*, 2002, www.reportaz.w.interia.pl/najemnicy.htm [dostęp: 10.08.2015]) i P. Woźniak o „współczesnym najemnictwie” (*idem*, *ONZ ostrzega przed Prywatnymi Firmami Wojskowymi*, 13.11.2013, dostępne na: www.wprost.pl). Natomiast pracownicy PMC preferują słowo „kontraktor”, człowiek, który podpisuje umowę. Relacje Polaków przez lata pracujących dla PMC: P. Orłowski, *Wchodzimy do walki, a reszta spier...* *Historie Polaków*, 19.01.2011, dostępne na: www.wp.pl.

²⁸ Zob. dla przykładu rozważania M. Madeja: *idem*, *Prywatne przedsiębiorstwa wojskowe...*, *op. cit.*, s. 48–49.

Próbując zbudować definicję, warto wskazać na cechy wspólne pośród przykładowych, istniejących i dostępnych w literaturze przedmiotu²⁹:

- prywatne przedsiębiorstwa, korporacje (zatem firmy komercyjne) świadczące usługi państwom, organizacjom międzynarodowym i prywatnym podmiotom, a ich podstawowym celem jest zysk, przy tym działają długoterminowo, ciągle, a nie doraźnie, i mają strukturę hierarchiczną;
- legalność, jawność (ale szczegóły ogranicza tajemnica handlowa) prowadzonej działalności, zgodnie z przyjętymi rozwiązaniami krajowymi w tym obszarze, oraz charakter umowny przyjmowanych zobowiązań (w przeciwieństwie do najemnictwa); aspekt legalnej rekrutacji pracowników;
- działalność prowadzona jest w obszarze bezpieczeństwa (ochrona przed zagrożeniami zewnętrznymi państwa i zapewnienie porządku wewnętrznego, przez świadczenie usług o charakterze ofensywnym i defensywnym, podział na usługi militarne i z zakresu bezpieczeństwa), w którego zakres wchodzi różnego rodzaju³⁰:
 - ochrona osób i mienia, w tym miejsc i konwojów,
 - ochrona VIP-ów – warto ją potraktować jako specyficzną usługę, tym bardziej że często wykonywaną na terenach wojennych (słynna amerykańska firma Blackwater szczyciła się tym, że posiadała w tym skuteczność 100%, dlatego z ich usług korzystał nawet prezydent USA, mimo że to właśnie ten kraj dysponuje, wydawałoby się, nieograniczonymi możliwościami wojskowymi),
 - szkolenia wszelkiego rodzaju służb odpowiedzialnych za bezpieczeństwo wewnętrzne i zewnętrzne państwa,
 - zabezpieczenie działań, w tym bojowych, armii narodowych (np. logistyczne), ale i w formie center odpowiedzialnych za komunikację itp.,
 - bezpośrednie wsparcie działań bojowych, zatem użycie siły zbrojnej,
 - wykonywanie zadań wymagających użycia siły (np. ochrona statków przed piratami),

²⁹ Dla przykładu sięgnięto po definicje zamieszczone w: M. Madej, *Prywatne przedsiębiorstwa wojskowe...*, *op. cit.*, s. 49; C. Tracol, *Private Military Companies...*, *op. cit.*; C. Ortiz, *The Private Military Company: An Entity at the Center of Overlapping Spheres of Commercial Activity and Responsibility*, [w:] T. Jäger, G. Kümmel, *Private Military and Security Companies: Chances, Problems, Pitfalls and Prospects*, Wiesbaden 2007, s. 60; *Draft of a Possible Convention on Private Military and Security Companies (PMSCs) for Consideration and Action by the Human Rights Council, Human Rights Council*, dostępne na: www.un.org; J. Piątek, *Prywatne firmy wojskowe – nowy charakter prowadzenia wojen w świecie globalnym*, „Kultura – Historia – Globalizacja” 2010, t. 8, s. 124; Ł. Kamieński, *Geneza współczesnej prywatyzacji wojny...*, *op. cit.*, s. 100–101; J. Ronowski, *Komu i czemu służą armie...*, *op. cit.*, s. 105–106, M. Terlikowski, *Prywatne firmy wojskowe...*, *op. cit.* s. 8; Ł. Szozda, *Prywatne firmy wojskowe*, „Bezpieczeństwo Narodowe” 2006, nr 2, s. 208, A. Wojciechowski, *Prywatne firmy wojskowe a międzynarodowa ochrona praw człowieka – stan obecny i perspektywy*, Warszawa 2014, s. 4–5.

³⁰ Por. D. Isenberg, *Private Military Contractors and U.S. Grand Strategy. PRIO Report 1/2009*, Oslo 2009, s. 11–12.

- doradztwo wojskowe i obsługa sprzętu wojskowego,
- usługi wywiadowcze³¹,
- profesjonalizm.

Problem definicyjny związany jest także z koniecznością rozróżnienia działalności najemników od osób pracujących dla prywatnych przedsiębiorstw wojskowych. Dlatego używa się określonych pojęć, które odróżniają osoby pracujące od tych, które w prawie międzynarodowym nazywa się najemnikami, o czym mówi artykuł 47 Protokołu Dodatkowego do Konwencji Genewskich z dnia 12 sierpnia 1949 r., dotyczący ochrony ofiar międzynarodowych konfliktów zbrojnych, sporządzony w Genewie 8 czerwca 1977 r.³².

Podstawowa cecha PMC to legalność i jawność działania firm i osób dla nich pracujących. Ma to swoje odzwierciedlenie w zastosowanym w konwencji słownictwie, np. zatrudnienie, a nie zwerbowanie. Co do najemnika, to wskazuje się na bezpośredni udział w działaniach zbrojnych, a charakter usług kontraktora jest o wiele szerszy³³. Kontraktor zazwyczaj nie bierze bezpośredniego udziału w działaniach bojowych, ale np. w czasie ochrony może być ich uczestnikiem. Jeżeli do tego dodać, że większość pracowników PMC bywa mieszkańcami kraju, w którym wykonuje kontrakt, to wtedy też rzecz staje się jeszcze bardziej skomplikowana i jest to kolejny argument na to, że PMC znajdują się w tzw. szarej strefie bezpieczeństwa.

Firmy, o których mowa, mają różną formę, zaczynając od spółek akcyjnych, przez spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, a kończąc nawet na jednoosobowych podmiotach gospodarczych. Mogą one tworzyć wielkie holdingi, w które

³¹ O skali świadczonych usług wiele mówią wydatki na tego typu firmy, które stanowiły 70% budżetu wywiadu USA na koniec I dekady XXI w. (za: J. Ronowski, *Komu i czemu służą armie...*, *op. cit.*, s. 113).

³² Załącznik do Dziennika Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej nr 41, poz. 175, Warszawa, 20 V 1992 r. Dokument nie jest jednak ratyfikowany przez USA. Kolejna konwencja w tej sprawie została przyjęta 4 grudnia 1989 r.: Międzynarodowa konwencja przeciwko rekrutacji, użytkowaniu, finansowaniu i szkoleniu najemników; rozszerza ona nieco definicję najemnika, ale nadal nie da się w niej umieścić kontraktora. Szerzej np. M. Terlikowski, *Prywatne firmy wojskowe...*, *op. cit.*, s. 11.

³³ Próbą regulacji prawnomiędzynarodowej dotyczącej PMC jest przyjęty w 2007 r. tzw. dokument z Montreux (nie ma charakteru umowy międzynarodowej). Przyjęło go tylko ok. 20 państw, traktując jako zbiór dobrych praktyk związanych z PMC. Kwestii tej nie reguluje również międzynarodowe prawo humanitarne, co sprawia, że kontraktorzy nie są traktowani ani jako kombataneci, ani jako ludność cywilna, ani także w wielu wypadkach jako cywile towarzyszący armii. Przy braku uregulowań międzynarodowych branża PMC wypracowuje własne rozwiązania, tworząc różnego rodzaju regulaminy, organizacje czy certyfikaty jakości wykonywanych usług. Szerzej o kwestiach prawnych w: A. Wojciechowski, *Prywatne firmy wojskowe...*, *op. cit.*, s. 15–31; por. M. Łukowski, *Status prawny prywatnych firm wojskowych na przykładzie prób kodyfikacyjnych Organizacji Narodów Zjednoczonych oraz ustawodawstwa Republiki Południowej Afryki i Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej* [pisownia oryginalna – ML], [w:] *Wojna o pokój trwa*, red. D. Smyrgała, Warszawa 2014, s. 42–58.

inwestowane są pieniądze pochodzące nawet z funduszy emerytalnych. Siedziby tych firm często rejestrowane są w rajach finansowych, ale najważniejsze przedstawicielstwa funkcjonują w obrębie państw klientów (zarówno w strukturach rządowych, jak i w korporacjach międzynarodowych³⁴) oraz w miejscach operowania. Podpisywane z nimi umowy mają charakter handlowy i dlatego nie są jawne. Członkami ich rad nadzorczych są zazwyczaj dawni pracownicy resortów obrony, wojska czy służb specjalnych. Największe tego typu firmy powstały w USA, Wielkiej Brytanii i RPA. Za największą firmę uważa się wspomnianą już wcześniej brytyjską G4S (w 2012 r. największy pracodawca notowany na giełdzie londyńskiej, w ponad 120 krajach zatrudniała ponad 630 tys. pracowników). Inne znane firmy to np. DynCorp, Control Risk, Triple Canopy, Aegis Defense Services, Erinys International czy Defion Internacional. Jako ciekawostkę można dodać, że w Polsce próbowano tworzyć tego typu firmy, lecz zazwyczaj bez większych sukcesów. Przykładem jest tutaj m.in. Black Oak Security (powstawała jako spółka córka dużej firmy ochroniarskiej Impel) czy GROM Group. Robili to przede wszystkim byli żołnierze jednostek specjalnych. Względny sukces na rynku międzynarodowym odniósł jeden z nich, Sebastian Kalitowski, były żołnierz jednostki Formoza FORMOZA, który w 2006 r. założył firmę Maritime Safety & Security. Zaczynała od świadczenia różnego rodzaju usług szkoleniowych, a obecnie jej pracownicy pracują także przy ochronie statków, np. przed atakami piratów³⁵.

Polacy pracują w tego typu firmach na całym świecie. Zgodnie z szacunkami za 2011 r.³⁶ chodzi tu o przynajmniej kilkudziesięciu byłych żołnierzy jednostek specjalnych, a ponadto ludzi z innych rodzajów wojsk i służb mundurowych. Dowodem jest także to, że opinia publiczna była informowana o śmierci dwóch byłych żołnierzy Jednostki Wojskowej GROM w Iraku, pracujących dla firmy amerykańskiej, i jednego byłego żołnierza Jednostki Wojskowej Komandosów, pracującego dla firmy brytyjskiej.

PMC – korzyści i zagrożenia

Szeroko dyskutowanym tematem związanym z PMC jest wykorzystywanie tego typu firm przez organizacje międzynarodowe³⁷. W szczególności do pomocy w prowadzeniu wszelkiego rodzaju operacji pokojowych (koncepcja prywatnych

³⁴ Przy tym usługi oferowane są zarówno państwom silnym, jak i słabym, organizacjom międzynarodowym, w tym korporacjom międzynarodowym, oraz innym uczestnikom transnarodowym, np. organizacjom narodowo-wyzwoleńczym oraz instytucjom i osobom prywatnym, w tym coraz częściej korzystają z nich organizacje humanitarne do ochrony swojego personelu.

³⁵ Za stroną internetową firmy: www.maritime-security.eu.

³⁶ Za: P. Orłowski, *Wchodzimy do walki...*, *op. cit.*

³⁷ Por. np. o współpracy PMC–ONZ: K. Borkowski, *Oblicza globalizacji – PMC (Private Military Companies) jako nowi aktorzy w stosunkach międzynarodowych*, [w:] *Gospodarka światowa w dobie globalizacji*, red. M. Lasoń, Kraków 2011, s. 148–149.

sił pokojowych – *private peacekeeping*), a w przyszłości być może i do interwencji zbrojnych. Z danych zgromadzonych przez grupę roboczą ONZ ds. najemnictwa wynika, że w maju 2014 r. PMC były wykorzystywane w ok. 30 operacjach pokojowych i misjach specjalnych. Z tego ONZ używała uzbrojonych PMC w trzech państwach, a nieuzbrojonych w 23 państwach. Budżet przeznaczony na te usługi wynosił w latach 2013–2014 ponad 42 mln dol. (z tego 14 mln na PMC wykorzystywane w misjach w Afganistanie i Haiti)³⁸. W efekcie prac eksperci grupy postawili tezę, że obecność PMC pomaga zaspokoić istniejące potrzeby (w szczególności zapewnienia bezpieczeństwa pracownikom ONZ), którym nie mogą sprostać państwa członkowskie. Dodatkowo trudności organizacyjne widoczne w funkcjonowaniu systemu Narodów Zjednoczonych wymuszają korzystanie z usług PMC, które są także tańsze, niż gdyby ONZ zatrudniło własnych pracowników, wcześniej ich szkółąc itd. W związku z powyższym korzystanie z tego rodzaju usług jest uzasadnione, chociaż budzi pewne obawy, które eksperci grupy wyliczają, a które w znacznej części wskazano w tekście. Szczególne zastrzeżenie dotyczy porzucania odpowiedzialności przez państwa członkowskie za działanie systemu i bezpieczeństwo personelu ONZ oraz aspektu prawnego, w tym troskę o prawa człowieka i konieczność stworzenia całościowej, międzynarodowej regulacji dotyczącej PMC³⁹.

Widać zatem, że PMC traktowane są jako firmy mające zalety i wady dla funkcjonowania systemu bezpieczeństwa międzynarodowego. Spróbujmy wskazać kilka z nich, zaczynając od zalet:

- elastyczność; PMC są zwolnione z procedur biurokratycznych, które ograniczają sprawność państw i organizacji międzynarodowych, stąd powyżej opisywana sytuacja użycia tego typu firm przez ONZ oraz pokusa wykorzystania ich w przyszłości jako sił pokojowych. Elastyczność oznacza także możliwość szybkiego dostosowania się do wyznaczonych zadań, zatem i ich podjęcia oraz prowadzenia, w razie potrzeby uzupełniania braku sił i środków itp.;
- skuteczność; pokazują to statystyki dotyczące używania tego typu firm podczas operacji stabilizacyjnych, w tym wspomniany już przykład sukcesów w ochronie personelu przez kontraktorów z Blackwater, ale i w wypadkach problemów wewnętrznych, jak chociażby w czasie po przejściu

³⁸ Grupa robocza ONZ ds. najemnictwa, *Report of the Working Group...*, *op. cit.*; zob. np. dane dotyczące UE: *The Role of Private Security Companies (PSCs) In CSDP Missions and Operations*, Brussels 2011; *Szeroka analiza zbiorcza* [w:] Å.G. Østesen, *UN Use of Private Military and Security Companies: Practices and Policies*, Geneva 2012.

³⁹ Warto przypomnieć, że w 1979 r. ONZ przyjęła Konwencję przeciw werbunkowi, użyciu, finansowaniu i szkoleniu najemników. Organizacja była przeciwna korzystaniu z usług PMC i m.in. z tego powodu powołała wspomnianą wyżej grupę roboczą, która także w 2011 r. przedstawiła projekt konwencji dotyczącej PMC. Okazało się jednak, że sama korzysta z tego rodzaju usług, z wymienionych także wcześniej powodów, pomijając np. kwestie prawnomiędzynarodowe.

huraganu Katrina, kiedy to pracownicy tej samej firmy (jak i Triple Canopy) pilnowali bezpieczeństwa w Nowym Orleanie;

- efektywność; ponieważ koszty pracy PMC są o wiele mniejsze niż armii, o czym już wspomniano, podając odpowiednie statystyki;
- PMC zatrudniane pośrednio lub bezpośrednio przez państwo, z którego wyszły siły stabilizacyjne, zapewnia pozostanie potrzebnych sił działających na rzecz bezpieczeństwa;
- PMC w znacznej mierze ogranicza ryzyko polityczne związane z ofiarami podczas stabilizacji/działan zbrojnych, bo śmierć kontraktora nie przemawia w ten sam sposób do opinii publicznej jak śmierć żołnierza. Jest to zarówno zaleta, jak i wada PMC, bo to także oznacza pokusę sięgania po rozwiązanie militarne, dzięki przekonaniu, że społeczeństwa nie będą interesowały się śmiercią „najemników”. Poniższa tabela pokazuje związaną z tym skalę zaangażowania PMC w Iraku i Afganistanie.

Zgodnie z informacjami podanymi przez Centralne Dowództwo USA (USCENTCOM) na obszarze, za który jest odpowiedzialny, w pierwszym kwartale 2015 r. pracowało 54 700 kontraktorów Departamentu Obrony USA (USDOD). Z tego w Afganistanie ponad 39 tys., a w Iraku 5 tys. Z 54 tys. nieco ponad 20 tys. to obywatele USA, 18 tys. z państw trzecich, a 15 tys. to miejscowi. Ponad 40% świadczonych usług jest związanych z logistyką. Natomiast 4% związane jest z bezpieczeństwem (przypada na nie 1 511 kontraktorów) i to ta część nazywana jest *private security contractor*, który tworzy zarówno uzbrojony, jak i nieuzbrojony personel, składający się z obywateli USA (ponad 300), miejscowych (ponad 300) i z krajów trzecich (ponad 800). USCENTCOM podaje, że łączna liczba kontraktorów spadła w stosunku do ostatniego kwartału 2014 r. o ok. 6 000 osób⁴⁰. Powyższe dane dobrze pokazują aktualny poziom wykorzystania PMC w obszarach, na których w poprzednich latach rozwinęły swoje usługi i zyskały na znaczeniu, oraz to, że nadal odgrywają ważną rolę dla korzystających z nich państw (w tym wypadku to dane tylko dotyczące Departamentu Obrony USA).

Dowodem na ww. zalety PMC jest ich zaangażowanie w walkę z piractwem. PMC, wedle publikowanych w 2013 r. danych, odpowiadały także za 90% odpartyh ataków piratów somalijskich, a liczba zaangażowanych tam firm, zatrudniających ok. 2 700 pracowników, szacowana była na ok. 150⁴¹. Wynajmowali je armatorzy, którzy za stosunkowo niewielką cenę (bo niewielki zespół z firmy PMC zapewniał podstawową ochronę, za ok. 40 000 dol., na najbardziej niebezpiecznym odcinku żeglugi) mieli zwiększone bezpieczeństwo statków, za których odzyskanie musieliby zapłacić porywaczom miliony dol. Trudno nie stwierdzić, że zwiększony koszt transportu pokrywany jest przez konsumentów, którzy tym samym w spo-

⁴⁰ Za: *Contractor Support of U.S. Operations in the USCENTCOM Area of Responsibility*, January 2015, dostępne na: www.psm.du.edu.

⁴¹ Dane australijskiego Lowy Institute for International Policy, por. *Prywatyzacja wojny z piratami*, 27.01.2013, dostępne na: www.forsal.pl.

Tabela 1: Kontraktorzy w Iraku i Afganistanie w latach 2001–2014

Rok	Wojsko USA w Afganistanie	Kontraktorzy w Afganistanie	Amerykańscy żołnierze zabici w Afganistanie	Amerykańscy żołnierze ranni w Afganistanie	Kontraktorzy zabici w Afganistanie	Kontraktorzy ranni w Afganistanie	Wojsko USA w Iraku	Kontraktorzy w Iraku	Amerykańscy żołnierze zabici w Iraku	Amerykańscy żołnierze ranni w Iraku	Kontraktorzy zabici w Iraku	Kontraktorzy ranni w Iraku
2001			11	33								
2002	5200		49	74			0					
2003	10400		45	99			67700		486			
2004	15200		52	218			130600		849			
2005	19100		98	268			143800		846			
2006	20400		98	401			141100		823			
2007	23700		117	750			148300		904			
2008	32200	58394	155	795			152275	155826	313	2045		
2009	59675	88140	311	2143			129850	116527	148	679		
2010	91600	94413	499	5246	411	3146	69984	80083	60	392	62	6934
2011	99800	90339	414	5199	386	3737	45660	52637	54	211	39	5206
2012	68000	109564	276	2522	221	6593	0*	9000	1	0	35	1909
2013	54000	85528	127	Brak danych	165	6851		6624	0	Brak danych	10	1511
2014	30000	61352	49	Brak danych	78	2206		3234	2	Brak danych	10	498

Źródło: *Statistics on the Private Security Industry*, www.psm.du.edu/articles_reports_statistics/data_and_statistics.html (dostęp: 10.08.2015).

sób pośredni finansują PMC i jednocześnie płacą za usługę, za którą już, przynajmniej formalnie, zapłacili państwu. Tak samo więc jak na rynku wewnętrznym, na którym wynajmowani są ochroniarze, tak i w wymiarze międzynarodowym usługi świadczone przez państwa są uzupełniane, i to z dużym sukcesem, przez firmy prywatne. To kolejny argument, który przekonuje do działalności PMC⁴².

Jednak należy także wskazać wątpliwości, jakie budzi działalność PMC, zaczynając od kwestii moralnych i prawnych:

- walka za pieniądze rodzi wiele zastrzeżeń moralnych i może prowadzić do zaniku armii narodowych, a tym samym postaw patriotycznych i poczucia przynależności państwowej, często związanej ze służbą w wojsku. Oznacza to także zanik podziału na cywila i wojskowego. Jeśli uznamy kontraktora za członka sił zbrojnych danego państwa, to na niego spada pełna odpowiedzialność za podejmowane działania. Jeżeli zaś będzie traktowany jako cywil, to wtedy odpowiedzialność ma już inny wymiar, pojawia się problem szarej strefy⁴³ bezpieczeństwa, z której korzystają kontraktorzy, których – jak pokazuje praktyka – trudniej osądzić niż żołnierzy;
- powstaje pytanie o lojalność i możliwość jej kupna w sytuacji, kiedy firma dostanie od przeciwnika lepszą ofertę finansową; jakie są gwarancje, że w sytuacji zagrożenia pracowników firma nie wycofa się, niezależnie od zawartej umowy;
- liczne są wątpliwości dotyczące możliwości nadzoru i reakcji państwa oraz organizacji międzynarodowych nad PMC. Pojawia się problem braku międzynarodowych regulacji dotyczących tego typu działalności, chodzi tu zarówno o nadzór międzynarodowy, jak i niedostateczny krajowy. Państwa jedynie formalnie ponoszą odpowiedzialność prawną za działalność firm, którym zlecają usługi, w praktyce nie ma możliwości jej wyegzekwowania, bo nie ma umowy regulującej to zagadnienie⁴⁴;
- wiele kwestii prawnych dotyczących samych kontraktorów, ich odpowiedzialności karnej, która jak pokazał przykład wojny i stabilizacji Iraku, jest iluzoryczna. Dochodziło już do nadużywania siły przez pracowników PMC. Najsłynniejszy przykład z 2007 r. jest związany z działalnością Blackwater⁴⁵;

a kończąc na politycznych:

⁴² Zobacz szerzej o skuteczności i sprawności PMC w walce z piractwem: K. Wardin, *Prywatne firmy wojskowe – panaceum na problem piractwa morskiego*, „Logistyka” 2011, nr 5, s. 951–959.

⁴³ Do tego już nawet w tytule nawiązuje D. Isenberg (*idem*, *Shadow Force: Private Security Contractors in Iraq*, 2009).

⁴⁴ Za: A. Wojciechowski, *Prywatne firmy wojskowe...*, *op. cit.*, s. 29.

⁴⁵ Zob. o firmie i wydarzeniach tzw. krwawej niedzieli w Bagdadzie: J. Scahill, *Blackwater. Powstanie najpotężniejszej armii najemnej świata*, Wrocław 2009; winni zostali skazani dopiero w 2015 r., a wcześniej osądzono wielu żołnierzy. W niektórych krajach świadczenie usług o charakterze PMC jest zakazane i już za to można stanąć przed sądem, np. we Włoszech.

- firmy tego typu nie działają przeciwko państwom, na których terenie są zarejestrowane, a ich charakter sprawia, że są powiązane z jego służbami, co w praktyce oznacza, że często są narzędziem polityki państwa, siłą zbrojną działającego w jego imieniu i w jego interesach, za jego pieniądze, zgodnie z umową, ale bez identyfikacji państwowej. Nie chodzi tu tylko o ewentualne użycie siły, ale i np. o prowadzenia programów na rzecz dozbrajania czy szkolenia innych armii.
- wraz z rozwojem zjawiska trudno będzie oszacować, jakimi siłami dysponują poszczególne kraje, jeżeli będzie trzeba uwzględnić wynajęte przez nie siły, a zatem będzie to rzutowało bezpośrednio na system bezpieczeństwa międzynarodowego i takie wartości jak równowaga sił (do sił regularnych należy dodać wszelkiego rodzaju kontraktorów, oczywiście biorąc pod uwagę, że w wypadku wojny mogą oni nie chcieć wykonywać swoich usług),
- wreszcie możliwe jest uzależnienie państw od tego typu firm (nie tylko tych kupujących usługi, ale i tych, na których terenie je świadczą, bo często są to państwa bardzo słabe), a w konsekwencji ich bezpośredni wpływ na politykę, także światową. Dlatego prawdopodobne jest np. przejmowanie kontroli nad częścią państw słabych, osiąganie tymczasowych efektów ich odbudowy i stabilizacji (bo do czasu wycofania PMC) itp.
- uzależnienie może być tym silniejsze, im bardziej armie narodowe będą traciły zdolność do wykonywania zadań zleczanych PMC, co w dobie oszczędności i prywatyzacji wydaje się naturalne;
- możliwość przedłużania konfliktów, czyli nierzetelnego wypełniania kontraktów, w celu bycia niezbędnym dla wynajmującego państwa oraz dłuższego zarabiania pieniędzy. Z trudnościami związanymi z oceną wypełniania umów w czasie wojen (trudności weryfikacji) wiąże się także możliwość zawyżania kosztów działalności;
- aspekt ludzki i praktyczny; atrakcyjne płace, większe niż w armiach narodowych, powodują, że żołnierze zmieniają pracodawcę, a w ten sposób to państwa kształcą i szkolą kadre, z której później korzystają PMC. Oczywiście takie firmy jak dawna Blackwater tworzą własne ośrodki szkoleniowe, ale i tak zawodowi żołnierze, szczególnie wojsk specjalnych, są przechwytywani przez PMC, na co receptę próbowali znaleźć np. Brytyjczycy, podnosząc w 2006 r. ich płace dwukrotnie⁴⁶. Jednak przy bardzo dużej liczbie pracowników PMC tylko niewielka część to byli żołnierze jednostek specjalnych. Wielu z nich przechodziło tylko szkolenia w firmie lub pracowało wcześniej w różnych służbach, niekoniecznie wojsku.

⁴⁶ Za: K. Krupska, *Chorąży pokoju czy grabarz wolności?*, 31.05.2014, dostępne na: www.notabene.org.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pozwala wysunąć wiele wniosków dotyczących prywatyzacji konfliktów zbrojnych w XXI w. i ich możliwym wpływie na bezpieczeństwo międzynarodowe. Tekst koncentruje się na znaczeniu dla tego zjawiska prywatnych przedsiębiorstw wojskowych. Wyjaśniony został ich fenomen i zaznaczono, że problem nie jest nowy, lecz tylko przeżywa swój renesans we współczesnych stosunkach międzynarodowych. Z podanymi wcześniej szczegółowymi wnioskami związane jest kilka ogólnych refleksji, które podsumowują prowadzone rozważania.

W dobie globalizacji ogarniającej kolejne obszary życia człowieka i funkcjonowania państwa także sfera zorganizowanej przemocy przestała być wyłączną domeną państw. Zgodnie z duchem prywatyzacji dopuszczono do niej prywatne firmy, które mogą zagrażać suwerenności państwowej i podstawom demokracji, takim jak kontrola nad użyciem siły zbrojnej przez społeczeństwo poprzez wybrane demokratycznie władze.

Rządy mogą wykorzystywać (i wykorzystują) ten fakt do odwrócenia uwagi od problemów wewnętrznych przez skierowanie jej na sprawy zewnętrzne dzięki możliwości użycia w nich PMC, a nie regularnych sił zbrojnych, co pozwala działać także niejako ponad obowiązującymi normami prawnomiędzynarodowymi zakazującymi użycia siły i groźby jej użycia przez państwa. A co istotne, państwo nie angażuje własnej instytucji i tym samym nie ponosi strat, za które musiałoby ponosić odpowiedzialność przed obywatelami (przede wszystkim za straty wśród własnych żołnierzy).

W przyszłości trudno spodziewać się mniejszej liczby konfliktów zbrojnych i wojen, szczególnie o charakterze lokalnym (co czyni z PMC także instytucję potrzebną do stabilizacji państw słabych/upadłych), wobec czego działalność PMC ma przed sobą przyszłość, tym bardziej jeżeli coraz silniejszy stanie się motyw surowcowy (np. zdobycia i ochrony złóż, także wody pitnej). O elastyczności tego typu firm i przystosowywaniu się do oczekiwań rynku świadczy chociażby znaczne zaangażowanie w walkę z piractwem morskim i znakomitego tego efekty.

Rozwojowi PMC sprzyja brak powszechnie obowiązujących regulacji międzynarodowych dotyczących tej branży. Pozostawanie przy reżimach krajowych, różnych, w zależności od przyjętych modeli, które są bezpośrednio związane z interesem państwa, na terenie którego powstają i dla którego często pracują, tworzy korzystne warunki dla działalności tego typu firm. Ogranicza to jednak ich odpowiedzialność, co prowadzi do nadużyć, o czym przekonują przykłady z Iraku.

Sukcesowi PMC pomaga także przekonanie, że skoro prywatna ochrona sprawdza się wewnątrz państwa (firmy ochroniarskie), to powinna się ona sprawdzić także na arenie międzynarodowej. PMC w tym sensie jest więc tylko efektem ewolucji firm ochroniarskich, z tą różnicą, że reguły według których funkcjonują wewnątrz kraju są jasne, natomiast te dotyczące sceny międzynarodowej pozostają

nieuregulowane.

Globalny kryzys wymuszający oszczędności powoduje, że tego typu problemy schodzą na plan dalszy, ponieważ PMC zmniejszają obciążenia budżetowe państw związane z obronnością.

Ten argument może być także decydujący dla powołania sił pokojowych ONZ złożonych z kontraktorów, które wyręczą państwa członkowskie i przejmą ich odpowiedzialność za operacje pokojowe, oczywiście na tyle, na ile państwa będą pośrednio sterowały PMC, nad którymi mają zazwyczaj cichą kontrolę.

The impact of the privatization of armed conflict on international security in the twenty-first century

The goal of this paper is to present and explain the relation between private military companies (PMC) activities and the privatization of armed conflicts (wars) in the second decade of the XXI century. Especially the influence of PMC on international security. Many researchers claim that along with the depletion of energy resources, the role of such transnational actors as the PMC's will rise. However their role is visible already. The post-9/11 wars in Afghanistan and Iraq prompted an exponential growth in the private military companies, increasing not only the sheer size of the industry but the types of services as well.

Therefore the author will conduct a short analysis of this specific international relations actor and his effect on international security in the second decade of the XXI century.

The literature dedicated to this issue is vast, and mainly Anglo-Saxon (for example the publications of Peter Singer and Carlos Ortiz). Along with documents and analysis from conflict and international peace (ex. SIPRI) and energy security (ex. Center for Strategic & International Studies) research centers they will be the foundation of this analysis.

Key words: Private military companies (PMCs), contractors, international security, armed conflicts and wars, international law

